

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali “M. Fanno”



CORSO DI LAUREA TRIENNALE IN
ECONOMIA & MANAGEMENT

ISTRUZIONE ED IMPRENDITORIALITÀ

**EVOLUZIONE DELL'ISTRUZIONE DELL'IMPRENDITORE ED IN-
FLUENZA NELL'AVVIO D'IMPRESA**

Relatore: Ch.mo prof. Martina Gianecchini

Laureando: Edoardo Ghiraldini

Matricola n. 1039895

Anno Accademico 2015 – 2016

INDICE

INTRODUZIONE.....	1
 1. CAPITOLO PRIMO.....	 2
IMPRENDITORIALITÀ IN ITALIA.....	2
1.1 Premessa	2
1.2 Natalità e Mortalità imprese in Italia	2
1.2.1 I Fallimenti.....	3
1.2.2 Tipologie di imprese	3
1.3 Situazione imprenditoriale in Veneto	4
1.3.1 Provincia di Padova	5
1.4 Oltre i dati: Le start-up innovative.....	6
1.5 Conclusioni	8
 2. CAPITOLO SECONDO	 10
IMPRENDITORE E L'ISTRUZIONE	10
2.1 Premessa	10
2.2 Imprenditore, oltre le definizioni	10
2.2.1 Il capitale umano.....	14
2.2.2 L'imprenditore nel 2015	17
2.3 L'istruzione imprenditoriale	19
2.3.1 La scolarizzazione italiana.....	20
 3. CAPITOLO TERZO	 23
IMPRENDITORI SI NASCE O SI DIVENTA.....	23
3.1 Premessa	23
3.2 Il questionario	23
3.2.1 Educazione degli imprenditori.....	26
3.3 Conclusioni	29
 4. CONCLUSIONE.....	 31
CONCLUSIONE	31
 BIBLIOGRAFIA E WEBGRAFIA.....	 34
Libri e articoli	34

Webgrafia.....	36
Conferenze e seminari	36

INTRODUZIONE

Questo elaborato si pone l'obiettivo di approfondire la relazione esistente tra l'istruzione, intesa come complesso di cognizioni acquisite mediante istituzioni pubbliche o private, e l'imprenditore.

L'obiettivo è quello di far chiarezza nel modo più efficace possibile, ovvero tramite dati statistici e lo studio dell'evoluzione imprenditoriale, al concetto di istruzione imprenditoriale.

Esiste una relazione tra il livello di istruzione e l'avvio di un'attività? Oppure, un imprenditore con un livello di istruzione più basso agirà in modo diverso da un imprenditore in possesso di un titolo di laurea?

Lo scopo sta proprio nel dare risposta a questo tipo di quesiti che, prima ancora della stesura dell'elaborato, mi hanno incuriosito dall'inizio degli studi in Economia e che mi hanno accompagnato fino all'ingresso nel mondo del lavoro. Per rispondere a queste domande utilizzerò un percorso che verterà su molti argomenti correlati tra loro.

L'elaborato seguirà, come anticipato, un percorso specifico che partirà da una situazione attuale dell'imprenditoria italiana fino alle caratteristiche più profonde dell'imprenditore. E' proprio sulla figura dell'imprenditore che mi soffermerò maggiormente, analizzando distintamente la sua storia ed il ruolo nell'industrializzazione del nostro paese, conscio della sua importanza nell'evoluzione economica dall'antichità fino ad oggi. Considererò l'imprenditore in tutte le sue definizioni e cercherò di mettere in evidenza che non sarà possibile individuare un solo concetto che lo definisca in tutte le sue caratteristiche. Oltre la definizione, verrà spiegato il concetto di capitale umano che fungerà da cardine tra l'imprenditore e l'istruzione.

Le caratteristiche del capitale umano verranno contrapposte a quelle della crescita economica e si scoprirà come nel corso degli anni crebbe l'importanza assegnata a questa diversa forma di capitale, oltre gli investimenti.

Il percorso troverà una conclusione nell'analisi del questionario "Le dimensioni dell'imprenditorialità", dove potrò confrontare in modo dinamico i dati ottenuti dagli intervistati e quelli descritti durante tutto l'elaborato. Si individueranno alcune differenze

ed altre caratteristiche determinanti per il completamento del concetto di istruzione imprenditoriale, dando così alle domande sopra considerate.

Il percorso cercherà di essere il più possibile focalizzato sul tema di riferimento, rimanendo consapevole che nessun elaborato potrà mai dare una conclusione definitiva all'argomento che rimane e rimarrà fonte di discussioni e studi per molti anni.

1. CAPITOLO PRIMO

IMPRENDITORIALITÀ IN ITALIA

1.1 Premessa

La recente crisi finanziaria ha creato un'importante destabilizzazione dell'imprenditoria italiana ed ha messo a dura prova gli attori economici e le proprie attività. Dal 2007 ad oggi, i dati ottenuti dal Registro delle Imprese evidenziano la criticità e la sofferenza subita da tutto il Paese. Qualcosa è iniziato a cambiare nel 2014 e solo nel 2015 l'imprenditoria italiana ha ritrovato alcuni valori positivi nei maggiori indici di performance.

Ma cosa si intende per imprenditorialità?

Il Global Entrepreneurship Monitor (GEM), che da anni si occupa di elaborazione dei dati e conduce studi sull'evoluzione dell'imprenditorialità nei paesi, definisce come imprenditorialità “ogni tentativo di creare un nuovo business o di espandere un business esistente da parte di un individuo, di un gruppo di individui o di un'impresa già affermata”. (<http://www.gemconsortium.org/wiki/1149>) Un concetto radicato nella storia e nella cultura dell'Italia.

Per comprendere lo stato dell'imprenditorialità in Italia, verranno presentati alcuni dati al riguardo a partire da recenti analisi.

1.2 Natalità e Mortalità imprese in Italia

Il 2015 può essere considerato a tutti gli effetti un anno di ripresa e di consolidamento del tessuto imprenditoriale italiano con un progressivo riposizionamento verso i risultati economico finanziari antecedenti alla crisi del 2007. In particolare è in atto un notevole rallentamento dei fallimenti e della chiusura delle attività commerciali. Proseguono ancora lentamente invece le iscrizioni di nuove attività.

1.2.1 I Fallimenti

Partendo dai dati forniti dalla Camera di Commercio per quanto riguarda il monitoraggio del tessuto imprenditoriale del 2014, si potevano intravedere dei timidi segnali positivi e, quindi, di crescita. Infatti, il saldo tra aperture e chiusure è positivo per poco più di 30mila unità, con un tasso di crescita del numero di imprese registrate dello 0,53 % nel 2014, più del doppio rispetto all'anno 2013 (0,21%).

Per quanto riguarda il 2015, si rafforzano ulteriormente i segnali positivi. I dati ottenuti dal Registro delle Imprese denotano un tasso di crescita dello 0,33% con un saldo tra Iscrizioni e Cessazioni di + 20.075.

Va considerato tuttavia che rimangono valori molto elevati per quanto concerne le procedure fallimentari che si attestano ad oltre 10.000: è un numero importante, ma in lenta diminuzione dal 2014.

Per poter rendere più significativa l'analisi, si consideri che nell'ultimo decennio 2005-2015 il numero più elevato di Cessazioni è stato di 390.209 nel 2007, mentre nel 2014 sono risultate essere 340.337 (Rapporto Unioncamere 2015).

1.2.2 Tipologie di imprese

Approfondendo l'analisi sulle nascite e sui fallimenti delle imprese nell'ultimo biennio, focalizziamo ora l'attenzione sulla tipologia di impresa.

La ripresa della natalità non ha interrotto un fenomeno in atto da circa un decennio, caratterizzato dalla preferenza in costante aumento da parte degli imprenditori per forme giuridiche più sofisticate come le società di capitali, che offrono un'autonomia patrimoniale perfetta, ma che vincolano l'impresa al rispetto di maggiori obblighi, come quello del deposito di bilancio. Senza dubbio, è rilevante anche considerare l'aumento della vita media delle imprese che porta, quindi, ad un interesse sempre maggiore per quelle realtà aziendali che possano garantire maggiore organizzazione e solidità.

E' ridotta notevolmente ed è in continua regressione la scelta da parte degli imprenditori di aprire una società di persone per avviare la propria attività. La motivazione, oltre a quelle già considerate prima, è anche l'introduzione delle s.r.l. semplificate a capitale ridotto. L'unico settore che mantiene un valore positivo nel tasso di apertura delle società di persone è l'agricoltura. In tutti gli altri settori economici la tendenza è in calo: il

settore terziario, protagonista di oltre il 70% delle iscrizioni nel 2014, registra una diminuzione del 5,6%.

In generale, considerando tutte le forme giuridiche, si è rilevata una crescita nelle società di capitale (+ 0,88%). AL contrario sono in calo le società nella forma di società di persone (-4,9%) e nella forma di imprese individuali (-2,2%) (Movimprese 2015).

Sempre più presenti in queste classifiche sono le Startup innovative: oltre 3 mila sono quelle iscritte alla sezione speciale presente nel Registro delle Imprese (dati 2014).

1.3 Situazione imprenditoriale in Veneto

Anche per la Regione Veneto i segnali registrati dai dati raccolti nel 2015 sono positivi e indicano una cauta uscita dalla crisi, in linea con l'andamento delle altre regioni italiane. L'economia regionale sta infatti registrando una crescita significativa, grazie in particolare all'export e ad una vivace ripresa del mercato interno.

La lettura della situazione regionale deve partire dalla constatazione che la crisi ha cambiato radicalmente il sistema produttivo veneto. In termini di numero di imprese, circa 22.300 imprese hanno dichiarato il fallimento nel 2014. Il settore industriale è stato il settore più soggetto alla crisi con un saldo negativo di 12.700 imprese. Questo quadro preoccupante era aggravato da una variazione del PIL regionale nel 2014 pari allo 0,0% rispetto all'anno precedente.

I segnali di risveglio sono arrivati all'inizio del 2015 con un incremento in base annua del PIL dell'1,1% che andrà a consolidarsi ad 1,8% nel prossimo biennio 2016-2017 (Unioncamere Veneto 2015).

Anche per quanto riguarda la regione, il bilancio tra imprese cessate e nuove è (ritornato) positivo, con la diminuzione delle cessazioni che ancora una volta si rende protagonista attestandosi a -14,8% (Unioncamere Veneto 2015).

In generale, la variazione media annua della produzione dal 2014 riflette una situazione di ripartenza e di ripresa dell'economia veneta. Nell'analisi fatta da Unioncamere, nella ricerca nominata "Veneto Economic Barometer", si enuncia che in tutti i settori manifatturieri si registrano delle variazioni medie annue positive e in particolare per le im-

prese dell'alimentare, delle bevande e del Tabacco. Ottiene una variazione positiva anche il settore della carta e delle apparecchiature meccaniche. (fino al 2,5%).

(VEB Unioncamere 2015)

Oltre al settore manifatturiero, il turismo è tornato a fare da traino all'economia della regione con un aumento del 3,2% dell'affluenza nelle città d'arte del Veneto.

Non tutti i settori però hanno riscontrato dei miglioramenti, ad esempio il settore delle Costruzioni ha registrato un calo del 5,9% degli investimenti (Unioncamere Veneto 2015).

1.3.1 Provincia di Padova

Restringendo l'analisi alla Provincia di Padova, gli indicatori disponibili sull'andamento economico registrano un parziale recupero delle percentuali del Pil nel periodo Gennaio-Settembre 2015.

La tendenza risulta in linea con quanto avviene a livello nazionale in cui i dati più recenti indicano un aumento medio del Pil del +0,5 % (Camera di Commercio 2015).

La Provincia di Padova segue l'andamento della regione dove emerge un aumento delle società di capitali del 2,5% a discapito delle società di persone, in diminuzione del -2,8%. La vera differenza con quanto precedentemente illustrato è un aumento delle imprese individuali, nell'insieme delle attività industriali e terziarie, del 0,3%. Questo dato interrompe un trend negativo che continua a rappresentare quello delle altre città del Veneto. Infatti, Padova è l'unica provincia del Veneto che è riuscita a segnare un aumento di imprese individuali (Camera di Commercio 2015).

Questo dato denota come la Provincia di Padova sia una risorsa portante per l'economia del Veneto e non solo, con un grande quantitativo di imprenditorialità resa protagonista da una forte tradizione radicata nella storia.

Da un punto di vista del ranking nazionale, con riferimento alla situazione al 30 settembre 2015, la Provincia di Padova è al 9° posto in Italia per numero di imprese con 89.632 unità e mantiene il primo posto tra le provincie della regione (Camera di Commercio 2015).

Questi dati sono esempio di come l'imprenditoria, in questo caso, della Provincia di Padova, sia protagonista nel sistema economico regionale e nazionale. Culturalmente la

Provincia di Padova è legata ad imprenditori e attività di indubbio successo; nel 2015 il totale degli imprenditori operativi nella Provincia di Padova era di 140.112 (aggiornato al 30/09/2015), numero che porta Padova ad occupare il 9° posto assoluto nel ranking nazionale relativo al numero di imprenditori ed un 1° posto nella regione. Si registra un dato negativo invece per quanto riguarda la nascita di nuovi imprenditori, in diminuzione regressiva dalla recente crisi. Nell'ultimo anno in particolare si è riscontrato una diminuzione del 1,2% (Camera di Commercio 2015).

Approfondendo i dati resi disponibili dal registro delle imprese, si scopre che i giovani imprenditori (con un'età inferiore ai 29 anni) risultano essere pari al 3,8% del totale degli imprenditori. Anch'essi appaiono in diminuzione: Il rapporto tra il 2014 ed il precedente quinquennio si attesta con una diminuzione è del -4,9%.

1.4 Oltre i dati: Le start-up innovative

Tra tutte le tipologie di impresa, ne introduciamo una che negli ultimi anni è stata molto dibattuta: la Startup Innovativa.

Con il termine “startup innovativa” si definisce “la società di capitali, costituita anche in forma cooperativa, di diritto italiano ovvero la società europea residente in Italia, le cui azioni o quote rappresentative del capitale sociale non sono quotate su un mercato regolamentato o su un sistema multilaterale di negoziazione che ha quale oggetto sociale esclusivo o prevalente lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico” (d.l. 18 ottobre 2012, n. 179).

L'obiettivo principale della costituzione di tale forma era quello di contribuire allo sviluppo dell'imprenditorialità in un periodo storicamente segnato dalla crisi.

Le startup innovative, per essere trattate come tali, devono rispondere a determinate caratteristiche: l'impresa deve essere costituita da non più di 60 mesi dalla data di presentazione della domanda di iscrizione al registro; la sede principale delle attività e degli interessi deve essere l'Italia; deve avere volumi d'affari inferiori a 5 milioni di euro (dai dati del Registro delle Imprese veniamo a conoscenza che poco meno del 90% ha conseguito fatturati maggiori di 50.000€) ; non possono essere distribuiti e non deve aver già distribuito utili; l'oggetto sociale deve essere quello dell'innovazione tecnologica, quindi la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi; non è

stata costituita da una fusione o una scissione societaria. Non deve quindi provenire da altri rami d'azienda.

Un ulteriore interessante requisito è dato dalla scelta di impiegare come dipendenti o collaboratori un numero uguale o superiore a 2/3 già dottori magistrali o con qualifica superiore. (Info Camere 2015).

Considerati i requisiti, al terzo trimestre del 2015 si evidenzia una crescita continua delle startup innovative che ad oggi hanno superato le 4.500 unità, più di 600 unità in più dal 2014. (Info Camere 2015).

La forma giuridica in assoluto più ricorrente per la loro costituzione risulta essere la società a responsabilità limitata, che è utilizzata nell'80% dei casi. A queste, si aggiungono le società a responsabilità limitata semplice che costituiscono un 13% ulteriore.

Significativo il dato misurante gli indici medi di redditività delle startup innovative che sono nettamente migliori rispetto alle altre società di capitale. Nelle startup innovative del 2014 il ROI medio si attestava a 0,10 (le società di capitali erano a 0,03). Anche per il ROE si ha un valore migliore nelle startup innovative, con un 0,30 medio a confronto con un 0,03 delle società di capitali. Tuttavia la maggior parte delle startup hanno un debito da assorbire connesso con l'avvio dell'attività, quindi la maggior parte risulta ancora in perdita. (Camera di Commercio, 2015)

Sempre legato alle qualifiche dei collaboratori e dipendenti delle startup innovative, per il 2015 tre quarti delle startup si dichiarava alla ricerca di nuovo personale. In questa tipologia di impresa la specializzazione è notevolmente elevata: nel 57% si richiede una laurea e per un ulteriore 20% è richiesto un attestato di formazione post universitario (Unioncamere 2015).

Quest'ultimo dato suggerisce come questa nuova realtà porti alla valorizzazione dell'istruzione. È infatti in costante crescita la richiesta da parte degli organi istituzionali e, soprattutto, da parte delle imprese di persone qualificate e che abbiano avuto un'istruzione mirata e specializzata in un determinato settore (in questo caso nell'innovazione tecnologica).

1.5 Conclusioni

Si può veramente parlare del 2015 come l'anno di svolta dell'imprenditorialità italiana? I dati portano a crederlo e, seppur con molte precauzioni, fanno ben sperare per i prossimi anni. Sicuramente la crisi ha portato un cambiamento drastico dell'approccio all'impresa da parte degli imprenditori: le startup innovative confermano l'esigenza da parte degli imprenditori e collaboratori di competenze sempre più specifiche che sappiano anticipare i problemi e organizzare nel modo più efficiente possibile l'impresa. Un ulteriore ragionamento va fatto verso l'istruzione imprenditoriale che può essere formata dall'interno, tramite l'esperienza diretta data dall'impresa familiare o personale, o dall'esterno, studiando e comprendendo quali sono i fattori che hanno determinato la crisi d'impresa (motivi finanziari, di riorganizzazione, di allocazione delle risorse) e poter guadagnarne di conseguenza un insegnamento che possa tornare utile nelle attività future. E' da queste basi che sono venuti alla luce siti web come autopsy.io, dove si analizzano i fallimenti delle startup americane e se ne fornisce un insegnamento. Una nuova visione di fallimento come opportunità, l'opportunità di aver imparato sul campo quello che i libri non possono insegnare e quindi 'aver accumulato un'esperienza particolare e differente. Comprendere dove si è falliti ed allo stesso tempo dove non dover più sbagliare. Non tutte le crisi producono aspetti negativi: se colti e compresi le crisi ed i conseguenti fallimenti possono portare all'istruzione imprenditoriale.

2. CAPITOLO SECONDO

IMPRENDITORE E L'ISTRUZIONE

2.1 Premessa

Abbiamo già introdotto nel precedente capitolo il concetto di imprenditorialità che possiamo riassumere come la capacità di una o più persone di tradurre le idee in azione (Gazzetta Ufficiale U.E., 2006). Quello che andremo a studiare nel presente capitolo è la relazione esistente tra l'istruzione e l'imprenditorialità stessa. Partendo dalla figura dell'imprenditore e seguendone la trasformazione negli anni, analizzeremo il capitale umano e la sua evoluzione dalle prime teorie ad oggi. Infine ci soffermeremo sul tema portante del capitolo, ovvero l'istruzione imprenditoriale ed i diversi significati. Questo capitolo avrebbe l'ambizione di portare alla luce una relazione esistente tra la dotazione di capitale umano e la crescita imprenditoriale e di come la richiesta di capitale umano sia cambiata insieme al cambiamento economico. Un'analisi che non guarderà esclusivamente agli imprenditori in attività ma cerca di dare uno spunto di riflessione anche alle nuove figure imprenditoriali ed alle loro future esigenze.

Un approfondimento sarà dato al livello di scolarizzazione in Italia e di come l'istruzione influisca nell'imprenditoria e quale relazione nasca tra un elevato livello di istruzione e l'imprenditore stesso.

2.2 Imprenditore, oltre le definizioni

La storia dell'industrializzazione del nostro paese è caratterizzata da storie di successo in cui abili imprenditori, spinti dai principali obiettivi di autonomia e soddisfazione personale, riuscirono a costruire imprese stabili ed autonome.

L'attività dell'imprenditore è un'attività che fonda le radici nell'antichità.

Per aiutarci a comprendere che cosa è effettivamente cambiato in questo lunghissimo periodo di tempo, scopriamo come Jean Baptiste Say (1767-1832), seguace teorico di

Adam Smith, definiva l'imprenditore. Per J.B. Say, l'imprenditore era colui che portava al completamento un prodotto finito. Say non considerava l'imprenditoria solo sotto il profilo teorico ma anche dal punto di vista pratico; infatti lui stesso fu un abile imprenditore e quest'esperienza forgiò la sua idea del ruolo imprenditoriale (Pontarollo, 2002). Non poneva quindi l'accento su tutte quelle attività fondamentali odierne quali ad esempio la vendita o il commercio estero, ma si limitava a focalizzarsi sulla capacità di creare, di produrre. Organizzando i fattori produttivi, la ricchezza viene realizzata dall'imprenditore che viene ricompensato dai profitti dell'impresa. Data la scarsità di beni dell'epoca si può immaginare come tutte le attività aziendali, che oggi possono essere considerate primarie, un tempo fossero secondarie o addirittura non esistessero; da considerare anche tutte le attività, o meglio i settori aziendali, che ad oggi risultano presenti e stabili all'interno di una azienda le quali al tempo non erano ancora state inventate o immaginate.

Avvicinandoci di più ai tempi attuali, Edward Chamberlin (1899-1967), docente di Harvard, riteneva l'imprenditoria un'attività accessibile a tutti, ponendo la massima attenzione alla qualità dell'organizzazione e al controllo delle risorse introducendo il concetto di società statica. Per Chamberlin chiunque poteva occupare il ruolo di imprenditore (Chamberlin, 1961). Quest'ultimo concetto venne contraddetto da Schumpeter (1883-1950) il quale dichiara come ovvio che la società non ha essere statico e fornisce all'imprenditore il compito di rompere gli equilibri e di promuovere il progresso aziendale. L'imprenditore per Schumpeter è un innovatore, che va oltre i tradizionali metodi di produzione e di organizzazione e crea il nuovo. Il nuovo rimarrà tale fino a quando non rientrerà nella tradizionalità delle persone; qui interverrà l'imprenditore stesso a creare ulteriore innovazione, considerato come progresso. Se non conoscessimo il periodo vissuto da Schumpeter, potremmo considerare il suo pensiero ancora più attuale e presente nella società moderna (Montecamozzo, 2012).

Procedendo oltre le definizioni comprendiamo che è il mercato e ciò che circonda l'attività dell'imprenditore ad essere mutato notevolmente.

Ad inizio paragrafo abbiamo affermato che l'industrializzazione del nostro paese ha avuto come protagonisti abili imprenditori, che riuscirono a costruire imprese stabili ed autonome. Ma quale era il mercato verso cui si sono spinti?

Il mercato in cui operavano gli imprenditori protagonisti del rilancio industriale dal boom economico fino alla fine degli anni '90 era un ambiente competitivo relativamente poco turbolento, meno sofisticato e tecnologico di quello attuale, dove le caratteristiche individuali dell'imprenditore e le sue doti intrinseche, in termini di intuito personale ed esperienza, oltre che di adattamento interstiziale e dinamicità, prevalevano sul possesso di solide competenze tecniche e culturali in campo manageriale (Federici, Ferrante, 2015).

Queste caratteristiche hanno portato fin d'oggi una forte presenza di piccole e medie imprese a confronto delle grandi. Di queste Pmi, quasi il 90% sono micro imprese, quindi società composte da meno di dieci dipendenti. Questo è determinato in Italia soprattutto dalle condizioni economiche che hanno sempre caratterizzato il paese, oltre che dalla forte coesione familiare, alla propensione al risparmio ed alla laboriosità degli imprenditori italiani (Montecamozzo, 2012). Ad oggi le Pmi compongono una posizione di grande importanza e possono essere considerate come la spina dorsale dell'economia nazionale.

Risulta difficile pensare che le iniziative imprenditoriali che nei tempi del boom hanno avuto un forte successo, possano averlo anche oggi senza dover aumentare le proprie competenze tecniche, economiche, legislative e di organizzazione. Gli imprenditori attuali devono essere sicuramente audaci e competenti.

Imprenditori audaci, possono essere definiti come coloro che scommettono sul proprio futuro, investendo tempo e risparmi in una nuova iniziativa imprenditoriale e che tendono spesso a partire senza programmazione, affidandosi al proprio intuito, perché imprenditori si nasce (Parolini, 2001).

L'affermazione "imprenditori si nasce" può essere accettata sotto alcuni aspetti; infatti una predisposizione è necessaria. Ciò che incuriosisce è capire se le azioni conseguenti, le attività che seguiranno la partenza iniziale, possono essere considerate innate.

Sappiamo che esercitare l'attività di imprenditore non è adatto a tutti, così come nessuno è abile nel poter svolgere tutti i lavori esistenti. Non è neanche possibile, da parte di qualsiasi formatore, poter insegnare e formare qualcuno su temi come la leadership o impostare un modo di pensare visionario, creativo e, al tempo stesso, logico e concreto (Gubitta, 2015).

La storia italiana insegna che molti imprenditori sono partiti con la propria impresa senza le basi fondamentali dell'organizzazione economica e dell'attività di gestione, con il solo affidamento al proprio istinto innato e alla voglia di indipendenza, il tutto contornato da una forte leadership dell'imprenditore stesso. Le competenze vennero acquisite passo dopo passo con l'esperienza in un mercato che rendeva possibile l'acquisizione sul campo, senza un forte rischio che il mercato stesso non desse il tempo di ottenere le informazioni necessarie. Sono note le storie di imprese di successo di oggi, come Luxottica, Ferrero, Diesel per citarne qualcuna, che sono riusciti a formarsi e diventare solide realtà con fatturati invidiabili senza alcuna particolare istruzione dei loro fondatori.

Ad oggi gli scenari competitivi sono profondamente mutati. Questa informazione può essere ottenuta dall'attenzione aumentata da parte della legislatura che cerca costantemente di regolarizzare sempre più le forme giuridiche. Inoltre, si consideri la compressione del ciclo di vita delle tecnologie e, come anticipato, la maggiore turbolenta ed instabilità dei mercati che hanno reso i processi decisionali d'impresa più complessi. Il mercato di oggi è un mercato complesso che, oltre alle competenze dirette sul prodotto o servizio da fornire, mette a dura prova l'imprenditore e le scelte da farsi. La concorrenza è più forte e mirata grazie alla globalizzazione come pure le decisioni operative risultano sempre più importanti per ottenere un vantaggio competitivo. Lo sviluppo d'impresa come organizzazione complessa, con capacità strategiche autonome che influenzano le dinamiche del mercato, rappresenta il fattore chiave della determinazione di un nuovo paradigma economico. Ci sono molte più barriere d'entrata, quindi. Il che porrebbe a considerare i presenti ed i futuri imprenditori come persone più competenti, più istruite e più preparate verso i moltissimi temi legati all'avvio di un'impresa (Fumagalli, 2012).

Quindi l'imprenditore moderno, ovvero l'imprenditore che vorrà avviare un'impresa nel contesto contemporaneo, dovrà essere dotato di un grande capitale umano.

Non sorprende il risultato dell'analisi condotta da GEM nel 2012 in cui si scopre che dal 2001 ad oggi, quindi decisamente prima della crisi finanziaria, la propensione di fare impresa è diminuita.

La spiegazione di questa tendenza in diminuzione può essere data come anticipato indirettamente dalla maggiore richiesta, da parte del mercato stesso, di un grande capitale umano. Ad oggi, la carenza di risorse imprenditoriali qualificate si colloca all'interno

del deficit di capitale umano dell'Italia rispetto ai maggiori paesi concorrenti tecnologici (Federici, Ferrante, 2015).

A tal fine si apre un dibattito attuale legato all'istruzione dell'imprenditore, data dalla richiesta di maggiori competenze da parte degli imprenditori che devono relazionarsi con molte più difficoltà a confronto di qualche decennio fa.

Nei futuri imprenditori, infatti, devono essere presenti delle forti basi e delle predisposizioni innate che non possono essere stimolate alla crescita senza che vi sia già una base su cui lavorare.

Dal quadro analizzato, è comprensibile quanto sia necessario da parte di soggetti come lo Stato, le università, le amministrazioni locali ed i centri di ricerca nel contribuire la nascita di nuove imprese e sostenere la loro successiva sopravvivenza con un corretto sostenimento anche d'istruzione (Gibson, Smilor, 1991).

In definitiva, cosa ha spinto e cosa spinge una persona a lasciare il proprio lavoro fisso ed avventurarsi in una nuova attività con un alto grado di rischio?

Partendo dallo spirito imprenditoriale, è certo che la volontà di diventare imprenditore affonda le sue radici nel carattere che le persone sviluppano in ambito familiare e comincia a manifestarsi sin dall'infanzia.

Oltre alla famiglia, le motivazioni possono essere molte: dal desiderio di fare denaro, alla fame ed al prestigio, al puro desiderio di realizzare un prodotto o servizio (Parolini, 2002).

2.2.1 Il capitale umano

Spesso fino a questo momento abbiamo parlato di capitale umano dell'imprenditore senza andarne a specificare le caratteristiche e che cosa intendiamo effettivamente con questo termine.

Il capitale umano è l'insieme dei caratteri di background personale degli imprenditori (Becker, 1964). Esso influenza direttamente il processo dell'avvio di un'impresa e può essere riassunto come le esperienze, le competenze e l'educazione di un imprenditore.

Insieme ad altre forme di capitale, quali ad esempio il capitale sociale, ovvero le reti di conoscenza e comportamento, ed il capitale finanziario, meramente legato all'aspetto economico, è stato protagonista dell'evoluzione d'impresa.

Sempre Becker produsse una considerazione interessante all'interno della monografia *Human Capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education*, in cui considerò il capitale umano come ciò che la gente spende ed investe per la propria istruzione, formazione e salute.

Inoltre l'autore considera il capitale umano come motivo per cui alcune economie crescano di più in certi paesi.

Il capitale umano solitamente viene diviso in due macroaree: il capitale umano acquisito tramite l'istruzione ed il capitale umano acquisito tramite la formazione sul posto di lavoro. La prima macro area può essere introdotta con le prime attività di formazione legate agli imprenditori stessi, dove l'istruzione stessa è generatrice di capitale umano (Ordine, 2013).

E' difficile valutare i motivi per cui mancarono forme di investimento nel capitale umano, da parte di enti pubblici o privati, nella maggior parte del '900.

Le difficoltà indotte dall'investimento in capitale umano è certamente la mancanza di possibilità di quantificare, o quanto meno misurare in termini di vantaggi economici, l'accrescimento di capitale umano. Si può unicamente affidarsi al concetto comune, dato per stabilito ed assodato, che il maggior capitale umano possa portare ad un accrescimento delle capacità innate o delle caratteristiche personali la cui conseguenza è la maggior produzione (Spadolini, 1996).

Riguardo alla seconda macro area, ovvero quella legata tramite la formazione sul posto di lavoro, ci ricollegiamo a quanto detto nel paragrafo precedente ed alla situazione dei primi imprenditori del dopo guerra che acquisirono la maggior parte delle competenze direttamente dal mercato e spesso partendo da un capitale umano d'istruzione specifica non elevato o addirittura assente.

La nascita dell'imprenditore in passato era determinata dal peso attribuito alle abilità ed attitudini innate, vedendolo come soggetto predestinato. Le successive crescenti complessità in ambito economico, l'ingresso protagonista della finanza d'impresa hanno ridotto l'importanza dei valori innati a favore dell'istruzione, andando oltre il capitale umano imprenditoriale (Federici e Ferrante, 2014).

Un significato riconoscimento per quanto considerò Adam Smith, il quale aveva capito che l'aumento della capacità produttiva non è solo legato all'acquisizione di nuovi beni strumentali ma anche all'aumento del livello di istruzione dei lavoratori. Ad oggi sem-

pre più risulta forte l'idea che l'investimento in capitale umano possa produrre effetti analoghi all'investimento in capitale fisico.

Il primo a considerare la stretta relazione tra istruzione ed investimento nell'uomo, alla pari dell'investimento in capitale, valutandone costi, vantaggi ed effetti fu Theodore Schultz (1902-1998). Schultz, all'interno delle sue pubblicazioni in approfondimento al capitale umano, fu il promotore di questo termine che cambiò radicalmente il modo di pensare economico. Per ottenere una maggior produttività, per Schultz, servivano sicuramente dei macchinari e prodotti più efficienti, ma non erano loro i fattori cruciali, bensì lo era il capitale umano. Per poter utilizzare al meglio i prodotti ed i materiali servivano delle conoscenze che avevano a che fare esclusivamente con l'essere umano. L'evoluzione stessa di questi prodotti dipendeva dall'umano (T.W. Schultz, 1963).

Fino ad allora il valore economico dell'istruzione era quasi del tutto trascurato o quanto meno negato, con il solo valore culturale che arricchiva soggettivamente chi ne aveva le possibilità.

La relazione tra capitale umano e crescita economica venne ulteriormente approfondita da Gary Becker che, partendo dall'opera *Human Capital* del 1964, diede una integrazione a quanto analizzato da Schultz.

Inoltre, durante il Festival dell'Economia di Trento nel 2007, Becker sostenne che il successo e la crescita si verificheranno in quei Paesi che sapranno investire nei propri cittadini. Considerò l'aumento costante dell'importante del capitale umano, poichè non basta possedere le materie prime per prosperare: ma sono le persone e non le risorse o le macchine a creare la nostra ricchezza.

Gli studi condotti da Schultz e Becker portarono ad una vera e propria teoria economica, ancora oggi ampiamente considerata ed applicata a livello empirico nell'ambito dell'economia dell'istruzione. (Cegolon, 2012)

A tale proposito ci fu l'analisi di Jacob Mincer che tra gli anni '50 e '60 propose uno schema classico del processo di formazione dei lavoratori. La prima fase era caratterizzata dall'istruzione scolastica, la seconda fase era caratterizzata dalla formazione sul lavoro, costituita da programmi formali ed informali di formazione e apprendimento dall'esperienza (Mincer, 1958)

Mincer con il suo modello cerca di spiegare la distribuzione del reddito da lavoro utilizzando il capitale umano come la variabile che differenzia la distribuzione dei redditi da

lavoro. Tutte le persone hanno le medesime abilità e possibilità di trovare un'occupazione lavorativa e differiscono tra loro solamente per il diverso ammontare di formazione richiesta.

A questa teoria lo stesso Becker si ricollega, soffermandosi sugli effetti che la dotazione di capitale umano provocò nell'economia americana negli anni sessanta (Margiotta, 2010).

Parlando di capitale umano l'analisi si sta spostando interamente da un'economia generale ad un'economia umana, niente altro che quello che determina e potrà determinare il vantaggio competitivo nel tempo. Capitale umano come motore di crescita e di sviluppo.

Risulta che la formazione universitaria e di altre istituzioni, sia pubbliche che private, siano rese protagoniste di un continuo aumento di corsi in materia di imprenditorialità che permettono la creazione di un importante bacino di potenziali imprenditori oltre che di un capitale umano di alto livello.

Appare quindi chiaro come, dal primo boom economico del nostro paese, emergesse la necessità di dare al capitale umano nuove competenze e conoscenze per poter rimanere al passo con le nuove tecnologie. La formazione stessa ha aiutato e può ancora aiutare nella situazione in cui si trova un'esigenza di stabilizzazione del mercato del lavoro permettendo riconversioni e riducendo effetti negativi della disoccupazione (Casanova e De Vita, 2007).

2.2.2 L'imprenditore nel 2015

Per comprendere come dovrà essere l'imprenditore nell'immediato futuro, può aiutare analizzare l'identikit dell'imprenditore del 2015 e quali sono le sue caratteristiche.

Per imprenditore, in questo paragrafo, intendiamo i nuovi imprenditori che hanno avviato un'attività di impresa dal primo gennaio al 30 dicembre del 2015. Non vengono, quindi, considerati nell'analisi chi era già imprenditore e sta continuando la propria attività da un periodo precedente al 2015.

Da un'analisi condotta da Unioncamere, si scopre che il 44,2% dei nuovi imprenditori hanno un'età compresa dai 36 ai 50 anni, il 37% risulta avere un'età inferiore ai 35 anni.

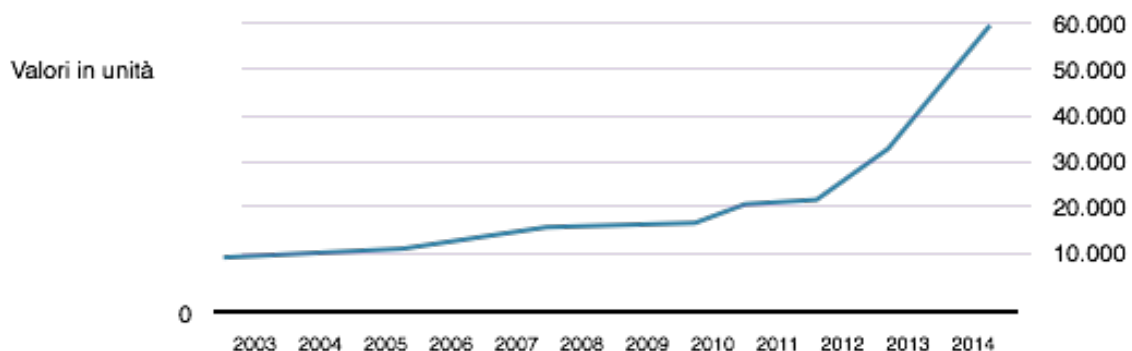
Il livello di istruzione in titolo ai neo-imprenditori è prevalentemente il diploma che compone il 48,5% del totale. Segue con un 19,6% i titolari di sola licenza media e subito si attestano il 18,6% gli imprenditori laureati.

La suddivisione degli imprenditori per età ci aiuta a comprendere che non tutti gli imprenditori sono divenuti tali come prima esperienza lavorativa. L'analisi dimostra che un'attività di lavoratore dipendente, sia operaia o impiegato, costituisce un background di quasi il 37% dei neo-imprenditori.

Per far fronte all'avvio di una nuova impresa, le risorse economiche risultano al quanto contenute: 3 imprenditori su 4 sono partiti investendo meno di diecimila euro (il 52,4% con un investimento di massimo cinque mila euro). Solamente il 4,8% ha fatto un investimento da considerarsi di fascia alta, ovvero con importi di oltre cinquanta mila euro (Unioncamere, 2015).

Secondo le stime effettuate da xxx nel 2014, grazie soprattutto alla possibilità di sottoscrivere società a capitale minimo 1 euro, sono 54 mila le neo imprese con meno di 5 mila euro di capitale sociale versato. Nel grafico seguente viene evidenziato il netto aumento di società a capitale ridotto (Italia Startup, 2014).

Grafico 2.1 Società con capitale inferiore ai 5000 €



[Fonte: Cerved in collaborazione con Italia Startup]

Cosa spinge queste persone ad avviarsi in proprio, assumendo tutti i rischi che compone l'attività di impresa? Per la maggior parte dei casi sono stati spinti dalla autorealizzazione, intesa come volontà di valorizzare le proprie competenze, insoddisfazione per il proprio lavoro e sfruttamento di un'idea innovativa (57%). Per i rimanenti si tratta di auto impiego, quindi la pura necessità di trovare un primo o un nuovo lavoro data anche dalla difficoltà stessa di trovarne uno. (Unioncamere, 2015)

Nelle startup innovative, analizzate in conclusione del primo capitolo, le statistiche cambiano a testimoniare di una progressiva innovazione dell'impresa stessa. La maggior parte delle attività intraprese dallo startupper in questo 2015 sono le attività legate al B2B, con un 47,2%. I minori di trent'anni compongono il 15,2% delle startup, ma l'età prevalente rimane quella tra i 30 ed i 49 anni con un 65 %. Nelle startup, a differenze di quanto descritto prima, il livello di istruzione si alza notevolmente andando a delineare un profilo con il 33,5% titolari di una laurea di secondo livello (Italia Startup, 2015).

2.3 L'istruzione imprenditoriale

La difficoltà maggiore nel presentare il termine istruzione imprenditoriale si rifà principalmente ai suoi molteplici significati possibili, in base alla situazione in cui viene trattata.

All'istruzione imprenditoriale si possono fornire molti modelli di definizione. Può essere intesa come l'istruzione già acquisita alla creazione di un'idea imprenditoriale, oppure come l'istruzione nel diventare un imprenditore, altrimenti come l'istruzione riguardo un'organizzazione. Per risolvere queste differenze di concetto, Jamieson (1984) introdusse una classificazione con tre differenti tipi di definizione: Il primo era inteso come educazione all'impresa, inteso come una presa di consapevolezza dell'imprenditoria e della creazione di business. Un'altra categoria è quella dell'educazione per l'impresa e si definisce come quell'educazione mirata ad aiutare i coinvolti per impostare le migliori condizioni del proprio business. Infine, come terza categoria, Jamieson definisce l'educazione nell'impresa, che è inteso come un'educazione alla cura del management, alla focalizzazione ed al miglioramento delle aree soggette a sotto sviluppo. Quindi l'educazione nell'impresa individuata come l'obiettivo di aiutare gli individuali imprenditori e gruppi di imprenditori ad utilizzare degli approcci positivi a favore dell'impresa in relazione al business già intrapreso (Henery, Hill e Leitch, 2005).

A conclusione del concetto di definizione introdotto da Jamieson, ritengo che la definizione corretta sia data dal contesto in cui se ne tratta. Infatti, l'istruzione imprenditoriale può coinvolgere lo studente che deve sviluppare delle skills specifiche come l'imprenditore che, avendo già determinate skills, deve trovare un metodo più produttivo ed efficiente di allocazione delle proprie risorse.

Concludendo, in uno scenario competitivo come quello di oggi, profondamente mutato, la qualità della risorsa imprenditoriale costituisce il perno di una moderna economia di mercato. L'imprenditore moderno si confronta ogni giorno con la diffusione delle tecnologie, la deregolamentazione dei mercati e allo sviluppo di nuovi strumenti finanziari (Federici e Ferrante, 2014).

2.3.1 La scolarizzazione italiana

I dati del primo capitolo evidenziano come in Italia l'offerta potenziale di imprenditorialità sia alta e sensibilmente più elevata rispetto agli altri paesi OCSE; quello che però manca all'interno di questa quantità imprenditoriale risulta la qualità.

Chiaramente il livello di istruzione imprenditoriale è una conseguenza diretta della situazione italiana e del deficit complessivo di cui è soggetta (Federici e Ferrante, 2014).

I dati emersi dall'indagine OECD del 2013 evidenziano come l'Italia a confronto degli altri paesi OCSE sia sotto la media del livello medio di istruzione della popolazione.

Dai dati si scopre che solo il 15% della popolazione dai 25 ai 64 anni ha raggiunto un livello d'istruzione terziaria, con il 31% della media OCSE (Cammelli e Ferrante, 2014).

Un altro dato a nostro favore è la quota di manager laureati che risulta meno della metà di quella europea: 24,5% contro una media di 54,6% (Eurostat, 2012).

Sul fronte imprenditoriale viene assunto un dato molto importante: un imprenditore laureato è portato ad assumere il triplo di laureati rispetto ad uno non laureato e che la disponibilità di laureati aumenti la propensione delle imprese a realizzare attività di riqualificazione produttive (Schivardi e Torrini, 2011).

Bassi livelli di scolarizzazione si traducono, quindi, in una ridotta domanda di risorse umane qualificate e di formazione (Brunello, 2004).

Le motivazioni possono essere date dal fatto per cui un imprenditore che non ha un'istruzione avanzata tende a sottovalutare il ruolo della formazione o al tempo stesso non è in grado di valutarne direttamente il valore aggiunto che essa può determinare (Federici e Ferrante, 2014).

Inoltre, un altro dato interessante, estrapolato dai dati AlmaLaurea constata che solo l'1% dei laureati magistrali, dichiara di essere un imprenditore a cinque anni dalla laurea (Ghiselli e Sobrero, 2014).

Nel consultare i dati e le propensioni dei laureati che decidono di avviare un'impresa, si scopre che si tratta in larga parte di laureati che provengono da percorsi di studio già propensi ad un'attività da libero professionista, che derivano da università quali Giurisprudenza, Architettura o Ingegneria (AlmaLaurea, 2014).

Conseguentemente L'analisi condotta da Ghiselli e Sobrero porta a considerare anche la classe sociale d'origine dei laureati e si evidenzia che per il 33% proviene dalla borghesia con il solo 18% dalla classe operaia (AlmaLaurea, 2014).

L'importanza di capitale umano formato ed istruito, ad oggi, viene compreso anche dalla evoluzione che dagli anni '60 ad oggi ha avuto l'istruzione scolastica. I contenuti formativi assoggettati alla scuola d'obbligo tra il '60 ed il '70 erano idonei a dotare gli imprenditori ed i futuri manager delle competenze e degli strumenti necessari per decodificare la realtà operativa. L'evoluzione ed il cambiamento in essere avvenne con gli anni '80 ed i successivi anni, dove la crescente complessità, l'introduzione di nuove tecnologie, l'ingresso della finanza aziendale e la necessità sempre maggiore di avere competenze sofisticate che permettessero un vantaggio competitivo portarono a esigere un livello di istruzione più elevato; inoltre, richiedevano una formazione direttamente nel campo lavorativo, così da garantire un'efficace formazione (Caselli e Coleman, 2006).

3. CAPITOLO TERZO

IMPRENDITORI SI NASCE O SI DIVENTA

3.1 Premessa

Durante questo terzo ed ultimo capitolo verrà comparata l'analisi descritta nei capitoli precedenti con i risultati dati dal questionario "Le dimensioni dell'imprenditorialità, persone, relazioni, valore", dove andremo a scoprire i legami e le correlazioni tra diverse caratteristiche di imprenditori. Il questionario ci aiuterà a comprendere in modo più efficace e concreto quanto espresso nei capitoli precedenti e fornirà un motivo ulteriore per riflettere sulle dinamiche che si instaurano all'interno di ogni persona nel percorso per diventare un imprenditore. Il questionario verrà comparato dinamicamente con quanto precedente analizzato ed andando in questo modo a scoprire eventuali differenze tra i dati elaborati dalle istituzioni fino ad ora descritte e quelle degli intervistati.

3.2 Il questionario

Il questionario, utilizzato per fornire un'analisi comparativa e pratica a quanto fino a qui analizzato, fa parte di un'indagine intitolata "Le dimensioni dell'imprenditorialità: persone, relazioni, valori". Essa si inserisce all'interno di un progetto di ricerca nazionale finanziato dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca e realizzato in collaborazione con Università di Padova, di Udine, Napoli Seconda Università, Università Bocconi di Milano e l'Università Carlo Cattaneo di Varese.

Tale progetto si è posto l'obiettivo di studiare quali sono i fattori personali, relazionali e contestuali che spiegano l'orientamento all'imprenditorialità e i risultati del processo imprenditoriale stesso.

Il campione utilizzato deriva da una serie di interviste realizzate nel periodo tra luglio e settembre 2012, durante il quale sono state contattate 1455 aziende italiane. Tra queste, 257 aziende hanno risposto attivamente all'intervista, fornendo i dati richiesti. Nei casi

contrari (pari a 1198) le aziende hanno rifiutato la partecipazione all'intervista o sono risultate irreperibili (sia per la non correttezza del contatto posseduto, sia per chiusura o fallimento dell'azienda).

Il questionario è suddiviso in cinque parti con un totale di 42 domande: le domande spaziano dall'analisi sulle decisioni di fare l'imprenditore, alla formazione degli intervistati, dal modo d'essere un imprenditore, alla famiglia di provenienza fino all'esperienza imprenditoriale attuale.

Come anticipato, utilizzeremo il questionario come mezzo per poter confermare o discutere quanto descritto fino a questo momento.

Prima di focalizzarci su determinati settori ritengo opportuno analizzare le caratteristiche degli intervistati: il sesso degli intervistati è prevalentemente maschile che compongono l'80% del totale; il range di nascita tra gli intervistati è molto ampio: tolti gli estremi, si va dal 1924 per il più anziano al 1986 il più giovane; contestualizzato all'anno del questionario, l'età campione è da 26 a 88 anni con una media d'età di 52 anni.

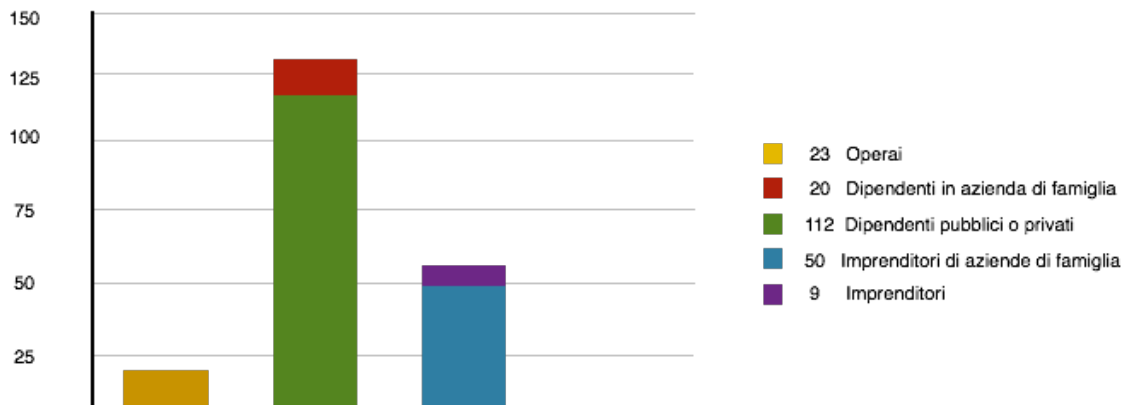
Una curiosità in termini di quantità di lavoro: gli intervistati hanno dichiarato che, facendo una media tra tutti i valori, lavorano 55 ore a settimana. Considerato un lavoratore dipendente full-time che lavora 40 ore settimanali, è presente quindi un aumento sostanziale di 15 ore. Altresì va considerato che molti imprenditori non lavorano esclusivamente dal lunedì al venerdì, ma le ore di lavoro vanno considerate nella totalità dei giorni della settimana, weekend compresi.

Gli intervistati, in media, sono imprenditori da 21 anni. Il livello di auto soddisfazione aziendale (ovvero se gli intervistati ritengono la propria azienda di successo) è in media elevato. Tra i quattro livelli da "per nulla" a "moltissimo" la maggioranza di risposte è di "molto" con al secondo posto "moltissimo".

Il primo interessante criterio di studio consiste nello scoprire quale sia stato il percorso formativo in ambito lavorativo degli imprenditori intervistati: si evince che 23 sul totale sono stati operai nelle precedenti mansioni. Più della metà del totale (132 su 257) provengono da lavori da dipendente, sia nella azienda di famiglia che in altre aziende; per 20 di questi si tratta di contratti con l'azienda di famiglia che poi li portò ad assumere cariche dirigenziali.

59 sul totale, invece, sono gli intervistati che hanno iniziato la loro esperienza lavorativa come imprenditori o imprenditrici. Dei 59 nati imprenditori, solamente uno su cinque è anche fondatore dell'impresa stessa; per i restanti si tratta di eredità familiare dove gli imprenditori vi entrarono già con cariche operative e manageriali.

Grafico 3.1 Percorso formativo prima di diventare imprenditori



[Fonte: Questionario "Le dimensioni dell'imprenditorialità"]

A questo punto ci si può domandare se tutti gli imprenditori sono divenuti tali senza passare per il lavoro dipendente o altre mansioni comparabili. La risposta da quanto si deduce è certamente no. Oltre il 70% degli intervistati ha avuto precedenti esperienze come dipendenti operai o lavori non assimilabili ad attività indipendenti.

Ma quali sono le motivazioni che hanno spinto queste persone a diventare imprenditori? Da quanto analizzato nel precedente capitolo, sappiamo che uno dei motivi portanti del percorrere la strada imprenditoriale consiste nel desiderio di autorealizzarsi, ovvero la volontà di valorizzare le proprie competenze. Per altrettanti abbiamo rilevato che si tratta di auto impiego nato nella necessità di trovare un lavoro e la conseguente esigenza di trovare un'attività che garantisca un reddito.

Il questionario riporta quanto già trattato, con un'ulteriore conferma da parte di più della metà degli intervistati di aver cercato nella figura imprenditoriale una maggiore indipendenza e libertà nel gestire il proprio lavoro.

E' lecita ora la domanda: come avviarla, quindi, una nuova impresa sotto il profilo economico? Dal questionario si evince che l'88% ha avviato un'impresa con risorse personali e familiari, quindi generalmente di facile recupero. Solo il 5% ha utilizzato risorse finanziarie ovvero banche e società di investimento. Considerando quanto già enunciato,

ovvero che 3 imprenditori su 4 sono partiti con l'avvio di una nuova impresa con meno di diecimila euro, si può facilmente dedurre che il recupero dei fondi necessari all'avvio di un'impresa è pervenuto da fonti proprie o familiari.

Per il prosieguo dell'attività e per quanto riguarda gli investimenti necessari per la gestione dell'impresa, dal questionario si ricava che quasi il 50% degli intervistati continua a sostenere gli investimenti con autofinanziamento. Solo 44 intervistati, corrispondenti a meno del 17 % del totale, utilizza forme di finanziamento derivanti da società finanziarie quali banche e istituti di credito, con prestiti bancari a breve e medio termine.

3.2.1 Educazione degli imprenditori

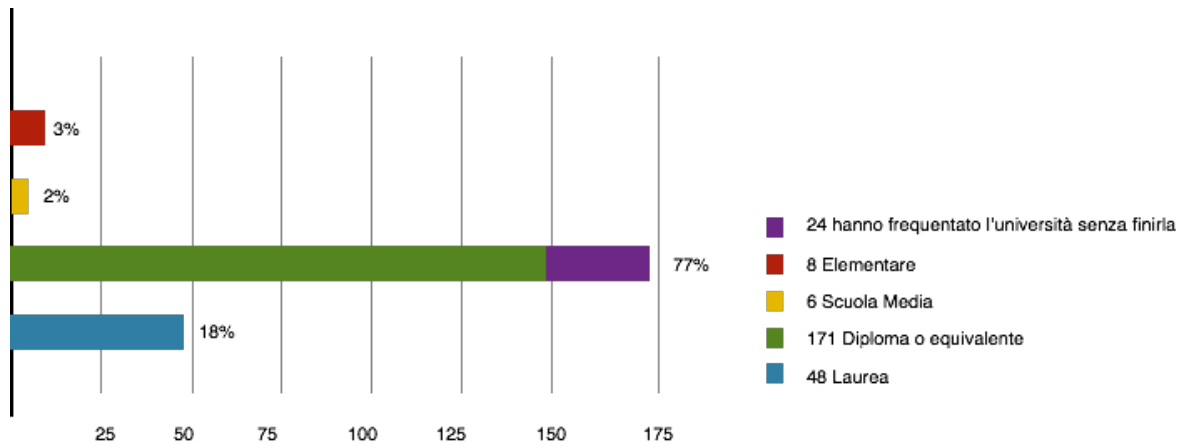
Sulla formazione dell'imprenditore e della loro educazione, intesa anche come percorso formativo, ne abbiamo discusso ampiamente in questo elaborato.

Dall'identikit dell'imprenditore nel 2015 sappiamo che il livello di istruzione più comune è il diploma ed il questionario lo conferma con la quasi totalità degli intervistati, ben il 94% risulta infatti in possesso di un diploma.

Il dato più significativo appare il seguente: il 18% degli intervistati è laureato, in accordo con il dato analizzato da Unioncamere che attestava i laureati a poco meno del 20%. La maggior parte inoltre è laureato in materie economiche e ingegneristiche.

Il grafico seguente mette in evidenza gli imprenditori in base al loro livello di istruzione. La maggior parte, 171 intervistati, sono in possesso solamente del diploma, mentre in 48 sono laureati. Ben 24 intervistati hanno frequentato l'università senza, però, mai laurearsi. Di questi 24 intervistati, risulta che 15 sono entrati in azienda di famiglia e 7 hanno fondato una nuova impresa. Pochi casi, meno del 5% in totale, sono imprenditori con il solo titolo di scuola media o inferiore.

Grafico 3.2 Imprenditori e Titolo di Studio in %



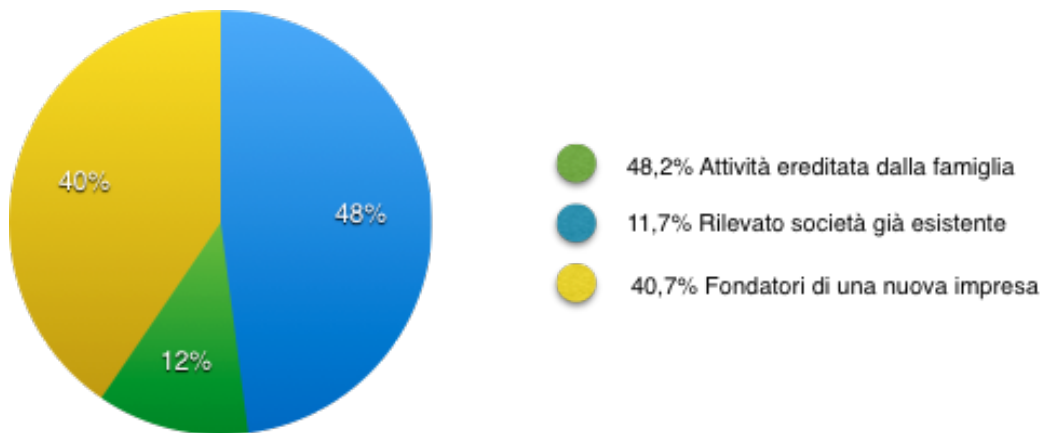
[Fonte: Questionario "Le dimensioni dell'imprenditorialità"]

Un dato molto interessante, riguardo agli imprenditori laureati è scoprire che per il 70% di essi l'attività imprenditoriale è nata grazie all'eredità di un'impresa familiare. Si può dedurre di conseguenza che il proseguo degli studi venne accompagnato da una diversa esigenza di ricerca di un settore lavorativo in cui doversi avviare ed ancor più una richiesta da parte della società familiare stessa di una competenza qualificata.

Del rimanente 30% degli imprenditori laureati, che non avevano un'impresa familiare dove proseguire, solo un intervistato voleva diventare imprenditore fin dalla giovane età. Per gli altri rappresentò un'occasione da non lasciarsi sfuggire, conseguentemente alla sua formazione universitaria.

Qual è stata l'occasione a farli diventare imprenditori? Il seguente grafico a torta ci aiuta a comprendere che per la maggior parte si tratta di un'attività rilevata dalla famiglia, rilevandola o diventando socio. Per il 40,7% si tratta di una vera e propria nuova attività. Infine rimane poco meno del 12%, esattamente l'11,7%, che hanno rilevato un'attività già esistente cogliendo un'occasione che non potevano rifiutare.

Grafico 3.3 Come diventare imprenditori



[Fonte: Questionario "Le dimensioni dell'imprenditorialità"]

Oltre a quanto anticipato nel paragrafo precedente, qual è stato il ruolo dei genitori nella attività imprenditoriale e, soprattutto, esiste una correlazione tra il lavoro dei genitori e quella dell'intervistato?

Da parte del padre, la grande maggioranza, ovvero il 60%, è o è stato imprenditore. Da parte della madre, il 60% sono casalinghe ma il dato significativo è che il 20% delle madri sono imprenditori. In tutti i casi, con una sola eccezione, quando la madre è imprenditrice, lo è anche il padre. Certamente non si può affermare viceversa, in quanto risulta che quando il padre è imprenditore la maggioranza delle madri è casalinga.

Qual è stato il ruolo svolto dai genitori nell'avvio dell'attività di imprenditore da parte dei intervistati? Solamente 3 di tutti gli intervistati sono risultati assolutamente contrari all'avvio di un'impresa da parte del figlio. In questi 3 casi i genitori non erano imprenditori ma madri casalinghe e padri artigiani. Dalla parte degli intervistati, in questi tre casi, risultano senza una laurea ed uno su tre non aveva raggiunto il diploma. Questo ad intendersi come esista una forte correlazione tra l'attività dei genitori e quella del figlio, dove la ricerca di un probabile reddito sicuro ed una occupazione linearmente vicina a quella dei genitori potevano essere motivi di preoccupazione per l'avvio di un'impresa.

Per i restanti ruoli dei genitori, una nota positiva è data dal fatto che 181 genitori svolsero un ruolo positivo, sia perché i figli hanno acquisito e proseguito la attività dei genitori stessi oppure perché i genitori hanno sostenuto economicamente l'avvio dell'attività stessa. Sono risultati anche i casi in cui i genitori non hanno avuto alcun ruolo positivo o

negativo che sia, ma semplicemente un ruolo neutro; si tratta a tale proposito di meno del 5% dei casi.

Cosa si può quindi dedurre da tutto ciò? Certamente risulta che l'attività dei genitori è strettamente correlata con quella dei figli e lo è ancora di più nel caso in cui i genitori stessi siano imprenditori e quindi nutrano il desiderio di lasciare la attività ai propri figli oppure, nel caso di avvio di una attività con correlata a quella dei genitori, comprendono le loro intenzioni senza quanto meno opporsi alla loro decisione. Non sorprende infatti che per 151 degli intervistati il desiderio futuro della propria azienda consista nel fatto che possa continuare nelle mani di un familiare. La maggior parte indica specificatamente il figlio o un nipote, a prescindere dalla loro età (è presente un caso particolare dove si spera nel prosieguo della propria attività da parte della figlia che al momento del questionario aveva 2 mesi).

Stretta correlazione anche tra l'istruzione degli imprenditori ed il lavoro dei genitori, infatti è presente una maggior tendenza a sostenere i figli nel percorso formativo universitario nel caso in cui i genitori siano imprenditori.

3.3 Conclusioni

Il questionario ci ha fornito l'opportunità di confrontare quanto analizzato da centri di ricerca ed associazioni di indubbio valore; inoltre, ci ha dato la possibilità di venire a conoscenza in modo più approfondito dell'istruzione degli imprenditori e il fatto se vi siano sono presenti delle correlazioni tra l'avvio di un'impresa e diversi fattori.

Il dato emerso con maggiore significatività, in relazione anche al tema trattato in questo elaborato, è la correlazione esistente tra l'istruzione degli imprenditori con l'attività dei genitori stessi ed al tempo stesso come l'attività dei genitori possa modificare le aspettative lavorative degli intervistati. Nel capitolo dedicato all'istruzione imprenditoriale abbiamo scoperto che solamente l'1% dei laureati magistrali dichiara di essere un imprenditore a cinque anni dalla laurea. Questo valore ritengo possa diventare il cardine del legame tra istruzione e imprenditore, dove l'imprenditore non diventa tale grazie al livello di istruzione ma è l'istruzione stessa che può considerarsi come un valore aggiunto dell'imprenditore che indubbiamente può contribuire, nella maggior parte dei casi, ad una maggior efficienza nell'organizzazione e nell'intrapresa dell'attività.

4. CONCLUSIONE

CONCLUSIONE

L'introduzione riportava delle domande specifiche che anticipavano quello che sarebbe stato l'argomento principale dell'elaborato.

Veniva posto un principale quesito, ovvero se esistesse una relazione tra il livello di istruzione ed un imprenditore, oppure se le scelte di un imprenditore fossero dettate dal livello di istruzione dell'imprenditore stesso.

Durante tutto il percorso di analisi, abbiamo scoperto come la figura dell'imprenditore è cambiata di decennio in decennio, passando da mero produttore che portava al compimento di un prodotto ad un innovatore in grado di anticipare l'esigenza del cliente finale.

Abbiamo inoltre compreso l'esistenza di una relazione tra l'istruzione e l'imprenditore, scoprendo ad esempio che figli di imprenditori con un'attività già avviata sono maggiormente stimolati ad ottenere un titolo di laurea. Oppure abbiamo avuto la possibilità di dimostrare che il titolo di studio di una persona è inversamente proporzionale alla probabilità che avvii un'impresa, non da intendersi come mancanza di predisposizione a diventare imprenditore. Ad oggi la predisposizione stessa non basta: in un mercato con mille restrizioni e altamente competitivo è di fondamentale importanza quanto capitale umano la persona continua ad acquisire.

Ma esiste quindi una relazione tra il livello di istruzione e le scelte imprenditoriali?

La relazione esiste ed i dati raccolti in questo elaborato lo confermano: un imprenditore laureato è portato ad assumere il triplo di laureati rispetto ad uno non laureato. Cosa portano le persone qualificate all'interno di un'azienda? Essi aumentano la propensione delle imprese a realizzare attività di riqualificazioni produttive.

L'Italia è storicamente un paese con una forte offerta di imprenditorialità e sensibilmente più alta di altri paesi OCSE, anche se allo stesso tempo risulta sotto il livello medio di istruzione della popolazione, sempre confrontata con altri paesi OCSE.

Il percorso in questo elaborato ha messo in luce l'importanza del capitale umano e della sua evoluzione, rendendosi sempre più protagonista, con conseguentemente aumento di interesse da parte delle imprese che necessitano di persone con un elevato capitale umano per far fronte alle difficoltà ed ai cambiamenti radicali del fare impresa negli ultimi decenni.

Andando oltre, come sarà la situazione imprenditoriale un domani?

E' difficile anticipare cosa succederà in relazione ad un tema così dinamico e soggetto a cambiamenti. Di sicuro, come è già in atto, il rapporto tra imprenditori ed istruzione si fortificherà, basti pensare all'esempio trattato delle startup innovative.

Personalmente ritengo che sempre più dovrà sussistere una forte collaborazione tra le istituzioni pubbliche e private con le imprese, che possano dare libero spazio allo studente che nutre una forte predisposizione a diventare imprenditore, fornendogli le basi necessarie per acquisire il capitale umano necessario all'avvio ed al sostenimento di un'impresa. Nell'immediato futuro il desiderio è di ritrovare da parte delle istituzioni un totale supporto a tutti gli studenti che vogliano approfondire questo ruolo professionale, aiutandoli e sostenendoli come si fa comunemente con altri tipi di professioni. Ad oggi ci sono molte università, tra cui l'Università di Padova, che offrono corsi ed approfondimenti legati a questo tema. Non mancano neppure le istituzioni private, ad esempio le scuole di management, che si rendono protagoniste in questo tipo di formazione. Per migliorare la relazione già esistente tra istruzione ed imprenditore è necessario però che tutte queste istituzioni lavorino, anticipando l'esigenza della formazione, e che rafforzino il capitale umano stesso delle persone a prescindere dal diventare imprenditori.

Non si può sapere se imprenditori si nasce o si diventa con tutte le certezze del caso, ma si può altresì affermare che solo le persone con le giuste predisposizioni possono diventare imprenditori, se le istituzioni sapranno anticipare le loro esigenze.

BIBLIOGRAFIA E WEBGRAFIA

Libri e articoli

CITAZIONE DI LIBRI

- BECKER G.S., 1975. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. New York: NBER
- CASANOVA T. , DE VITA, A., 2007. La gestione della conoscenza nelle Pmi. Il tesoro nascosto. Milano: Franco Angeli.
- CASELLI , F., COLEMAN W. J., 2006. The world technology frontier. Pittsburgh: American Economic Review.
- CEGOLON, A., 2012. Il valore educativo del capitale umano. Milano: Franco Angeli.
- CHAMBERLIN, E. H., 1961. Teoria della concorrenza monopolistica. Oxford: Oxford University Press.
- COSTA, G., GUBITTA, P., 2008. Organizzazione aziendale. Mercati, gerarchie, convenzioni (2 ed.). Milano: McGraw-Hill.
- GIBSON e SMILOR, 1991. The role of the research university in creating e sustaining the U.S. technopolis. Lanham: Rowman & Littlefield Publisher.
- GUBITTA, P., 2015. La formazione manageriale e imprenditoriale nelle PMI. Processi evolutivi e nuove sfide dell'executive education. Milano: Franco Angeli.
- MINCER, J. 1958. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. Journal of Political Economy. Chicago: University of Chicago.
- MONTECAMOZZO, C. F. 2012. Guida al passaggio generazionale delle pmi. Milano: IPSOA.
- PAROLINI, C. 2002. Diventare Imprenditori. Milano: Il sole 24 Ore

- PONTAROLLO, E. 2002. *La fabbrica degli imprenditori. Telettra e i suoi spin off*. Milano: Vita e Pensiero
- SCHULTZ, T. W. 1963. *Economic Value of Education*. Columbia: Columbia University Press.
- SPADOLINI B. 1996. *Teorie di economia dell'istruzione*. Roma: Armando

REPORT, RICERCHE, PAPER SCARICABILI DA INTERNET

- BRUNELLO G. 2001. *On the Complementarity between Education and Training in Europe*. IZA Discussion paper. [online].
Disponibile su: < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=273040>
- DI LUCCHIO, M. 2013. *In Italia serve la laurea per fare impresa?* [online].
Disponibile su: < <http://nuvola.corriere.it/2013/01/22/in-italia-serve-la-laurea-per-fare-impresa/>>
- FEDERICI, D., FERRANTE, F., 2014. *Il contributo del capitale umano imprenditoriale alla riqualificazione delle imprese*. [online]. Disponibile su
< <http://www2.almalaurea.it/universita/pubblicazioni/wp/index.shtml>>
- FUMAGALLI, A. 2012. *L'attività di produzione: l'evoluzione delle forme di organizzazione dell'impresa capitalistica*. [online]. Disponibile su:
<<http://www.uninomade.org/evoluzione-delle-forme-di-organizzazione-dellimpresa-capitalistica/>>
- GAZZETTA UFFICIALE UNIONE EUROPEA, 2015. *Conclusioni del Consiglio sull'imprenditorialità nell'istruzione e nella formazione*. [online]. Disponibile su:
<http://csdle.lex.unict.it/Archive/LW/EU%20social%20law/EU%20political%20addresses/Council%20of%20the%20EU%20conclusions/20150123-112519_15_01_20_Council__education-training_itpdf.pdf>
- MARGIOTTA, U. 2010. *Capitale umano e capitale sociale. Università ca' Foscari*. [online]. Disponibile su:
<<http://cird.unive.it/dspace/bitstream/123456789/807/1/Capitale%20umano%20e%200capitale%20sociale.pdf>>

ORDINE, P., 2012. *Il Capitale Umano: Istruzione e Formazione sul Posto di Lavoro*.
[online]. Disponibile su:

<<http://www.ecostat.unical.it/Rose/Didattica/Economia%20del%20lavoro/Human%20Capital.pdf>>

Webgrafia

http://www.zli.bus.umich.edu/forms/ZLI_Timeline.pdf (E' possibile trovare una timeline dei corsi legati all'imprenditorialità presso l'Università del Michigan)

<http://autopsy.io/> (Sito dedicato alle esperienze date dai fallimenti con le ragioni e le storie complete di aziende che non ce l'hanno fatta)

<http://www.uninomade.org/evoluzione-delle-forme-di-organizzazione-dell'impresa-capitalistica/> (Storia dell'evoluzione dell'impresa e delle forme di organizzazione capitalista)

[http://www.oecd.org/edu/Italy_EAG2013%20Country%20Note%20\(ITA\).pdf](http://www.oecd.org/edu/Italy_EAG2013%20Country%20Note%20(ITA).pdf) (Analisi del livello d'istruzione italiano nel 2013)

Conferenze e seminari

GHISELLI S., SOBRERO, M. (2014). L'imprenditorialità dei laureati. Bologna: Approfondimento nell'ambito del Convegno di presentazione dei risultati della XVI Indagine sulla Condizione Occupazionale dei Laureati, "Imprenditorialità e innovazione: il ruolo dei laureati".